

PROYECTO FINAL DE MÁSTER



Estrategia de marca
personal y
posicionamiento
digital.



Isabel Garcia-Corona

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Misión.....	3
3. visión.....	4
4. Valores.....	5
5. Objetivos.....	6
6. Estrategias.....	7
7. Acciones.....	20
8. Dafo.....	21
9. Análisis de la competencia..	22
10. Proveedores.....	39
11. Imagen Visual.....	51
12. Merchandising.....	70
13. Diseño servicios.....	77
14. Estudio de viabilidad.....	83



INTRODUCCIÓN

Desarrollo

El proyecto a tratar es un **proyecto real**, que consiste en desarrollar la marca de una empresa de **personalización de productos, ampliándola a ofrecer diferentes servicios tales como páginas web, gestión de RRSS** a otras empresas y realizar una investigación de mercado. Ejecutando un Plan de Marketing y análisis en profundidad para ver si el negocio es viable o no.

Motivos



Los motivos que llevan a investigar el negocio de Barán Design, son para conseguir hacerlo un negocio más rentable, logrando alcanzar un presupuesto considerable para poder vivir de ello. Permitirán llevar a cabo diferentes **estrategias de marketing, diseño gráfico y web** para poder alcanzar **mayor nº de visualizaciones** en el mundo online y obtener un **mayor nº de ventas**. Se intentarán convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades. Se ejecutará un plan pudiendo establecer nuevas acciones, con el **objetivo** de conseguir una **mejora para la empresa, captación de clientes y un reconocimiento a nivel nacional**.

.....

INTRODUCCIÓN

¿Cómo surgió?

Este negocio, fue nacido en Sevilla el 10 de Septiembre de 2019 y fue fundado por una chica de 25 años la cual intenta emprender lo mejor posible para poder llevarlo a lo más alto. **Gestionamos a tu gusto**, es el slogan que obtiene la empresa ya que gestiona a sus clientes las diferentes RRSS, creación de sitio web y creación de contenido. También diseña la imagen de marca de las empresas y personaliza productos.

Barán Design intenta diferenciarse en su sector por la **atención personalizada** que ofrece a cada uno de sus clientes. Diferenciándose en sus RRSS por la cercanía que tiene con sus seguidores, ya que además de ofrecer sus productos, interactúa con los mismos, demostrando que hay una persona detrás.

Cada servicio se lleva a cabo de manera individualizada con cada cliente. intentando adaptar sus gustos en cada uno de los servicios que ofrezca.



MISIÓN

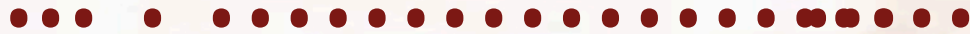
Barán Design es una empresa dedicada a la creación de contenido para otras empresas, diseño gráfico y web, además de la personalización de productos. Su Público Objetivo va dirigido a personas con un nivel de vida medio alto, destacando su mayoría entre las empresas más jóvenes, emprendedores y clientes terceros.

Busca potenciar la marca en todos sus sectores y aumentar las visualizaciones en sus RRSS y dentro del navegador Google.

Intentando elevar el N.º de clientes y con ello conseguir un incremento en sus ventas.



VISIÓN



Pretende ser líder en el sector Social Media Managment, creación de Imagen de Marca y Personalización de Productos. Intentando buscar a personas que persiguen la excelencia y que los mismos, pudieran contar con profesionales del sector que adapten sus contenidos y diseñen totalmente al gusto del cliente



VALORES

.....



1. ATENCIÓN PERSONALIZADA:

Atendemos de manera única y especializada a cada uno de nuestros clientes introduciendo boots chat en nuestra web, e-mail marketing con auto respuesta y respondiendo los mensajes de nuestras RRSS.

2. SIMPLICIDAD ANTE LOS PROBLEMAS:

Cuando tenemos problemas con un cliente, buscamos soluciones rápidamente, e intentamos dialogar con el cliente con total transparencia. Además le reembolsamos una parte del dinero pagado hasta que el problema desaparezca.



3. INTERACCIÓN EN REDES:

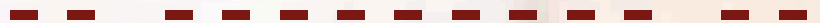
Realización de encuestas, directos, preguntas y respuestas y sorteos. También, realizamos vídeos por stories a través de Instagram, contando con unas RRSS atractivas y acordes con la marca.



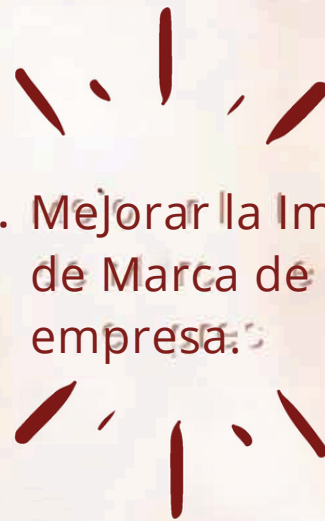
OBJETIVOS



1. Conseguir mayor nº de seguidores en redes sociales (Facebook, LinkedIn e Instagram), consiguiendo subir un mínimo de 200 seguidores por mes.



2. Mejorar la Imagen de Marca de la empresa.



4. Contar con un reconocimiento a nivel nacional.

3. Alcanzar mayor nº de ventas y mayor nº de visualizaciones en el mundo online. Para ello, realizaremos una campaña SEM mediante Google AdWords para poder posicionar nuestra web de una manera más rápida y eficaz.



ESTRATEGIAS



- Como nuestro objetivo es alcanzar un mayor volumen de ventas y obtener máximo nº de visualizaciones en RRSS y en nuestra página web, vamos a adentrarnos en el mundo online.

Utilizaremos diferentes herramientas tales como Yoast Seo, que es una herramienta que te ayuda a posicionarte en los buscadores de Google de manera gratuita, introduciendo una serie de palabras clave para que puedas obtener mayor número de visibilidad en tu sitio web y realizaremos una campaña SEM a través de Google AdWords, en la cual introduciremos 1150€ consiguiendo llegar a un mayor nº de personas para así poderles arrastrar a nuestro sitio web. También, utilizaremos como método

11/



para darnos a conocer las redes sociales, especialmente Instagram.

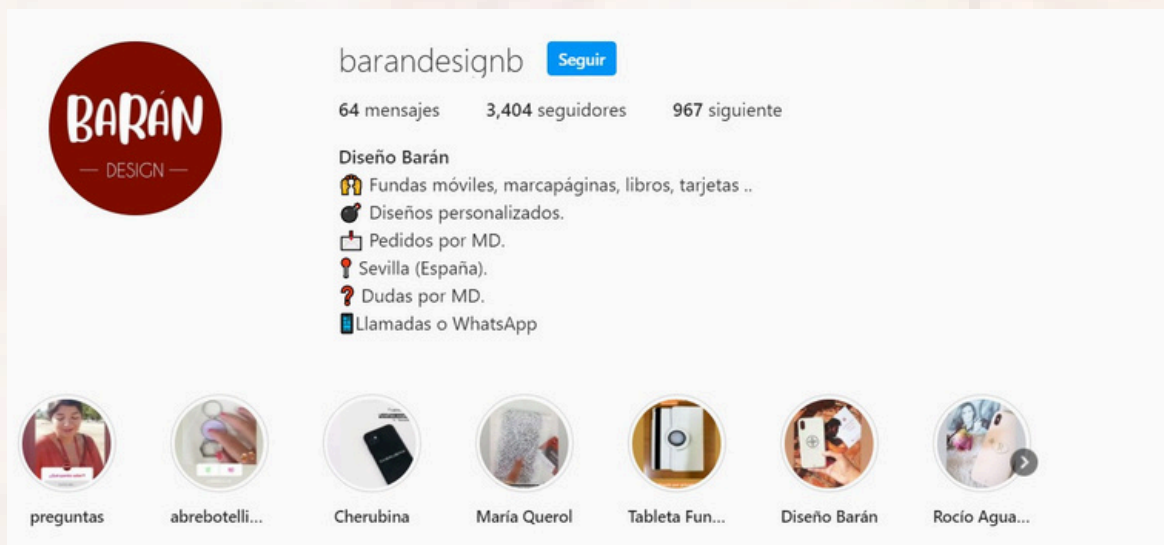
Todas las estrategias realizadas son con el fin de subir un 2,5% en nuestros seguidores por mes, consiguiendo alcanzar mayor nº de clientes y con ello un mayor volumen de ventas en nuestros servicios.

ESTRATEGIAS

.....

Instagram

- A continuación, hablaremos de las RRSS de la empresa y de su manera de gestionarlas e implantaremos objetivos a corto y medio plazo para poder sacar el máximo potencial de ellas.
- Como dijimos anteriormente, **Instagram** es una de las herramientas más fuerte de este negocio, por lo que hemos optado por enseñar y hablar de la cuenta de instagram de la empresa.



ESTRATEGIAS

.....



Instagram

En Instagram, realizaremos historias todos los días y dos post por semana.

En las historias, realizaremos una estrategia de marketing en la cual contactaremos con influencers u otros usuarios para que hablen y posicionen bien nuestra marca en redes sociales a cambio de productos o uno de nuestros servicios de manera gratuita.

Dichos usuarios, saldrán contando cosas positivas de nuestros productos y servicios. Pondremos a la chica de Barán Design para que interactúe con nuestros seguidores y así podamos generar confianza en nuestra comunidad y alcancemos un mayor nº de ventas y visualizaciones en nuestra red social.



.....

ESTRATEGIAS

.....



 *Instagram*

En esta imagen podemos ver a la chica de Barán Design realizando un **SORTEO** y entrevista en directo con la influencer María Querol. Ella enseña sus productos y María, cuenta un poco su experiencia de vida como influencer. Además, también se involucra realizándole preguntas sobre su negocio y los productos y servicios que ofrece.

Historias a
través de
INSTAGRAM



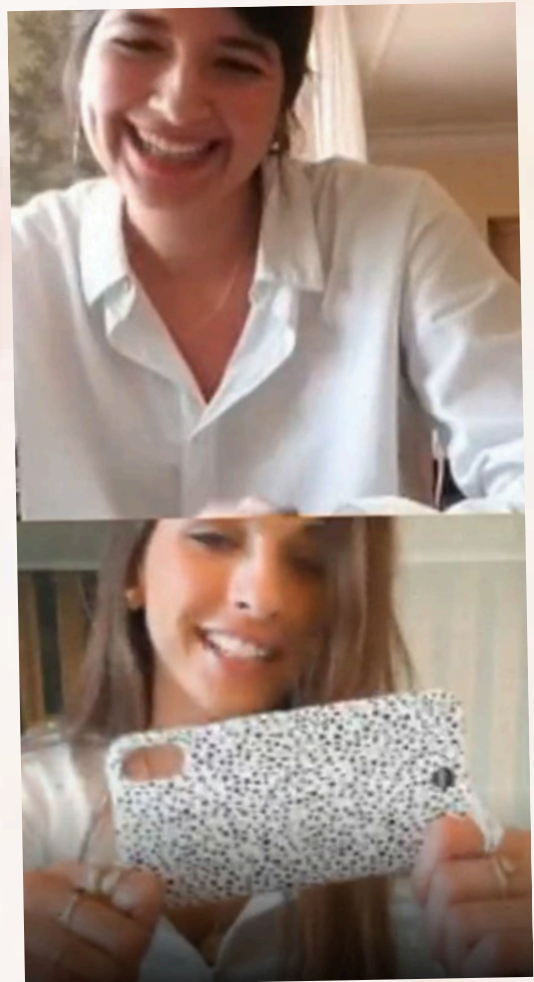
ESTRATEGIAS

.....



 *Instagram*

Dentro de la misma entrevista,
María Querol, enseña la funda
personalizada que obtuvo de la
marca Barán Design.



.....

ESTRATEGIAS

.....



Realización
 *de post*

Cómo queremos llevar esta empresa a lo más alto, seguiremos haciendo este tipo de colaboraciones, pero invirtiendo 20€ al mes en las publicaciones del propio Instagram. Promocionaremos 2 post por semana e invertiremos dinero en influencers de alto standing y que tengan que ver con nuestro nicho de mercado.

Además, hemos diseñado algunos posts como prototipo de la gestión de RRSS para la empresa, intentando reflejar esa elegancia y respetando las tipografías y colores visuales de la marca.

A continuación,
explicaremos cómo vamos a
promocionar la parte de
nuestros servicios.



ESTRATEGIAS

.....



Realización de post

Realizaremos un **post** y un **video de IGTV** en el cual hablaremos de los diferentes y **nuevos servicios** que vamos a ofrecer a nuestros clientes además de la personalización de productos y la creación de Imagen de Marca.

En ese video, no hablaremos de los precios que se ofrecen en los servicios, si no de cuáles son los servicios y por qué deben de escogernos a nosotros. Intentando generar confianza en nuestra comunidad. Por otro lado, el formato para promocionar el post, lo diseñaremos de forma atractiva y con nuestros colores y tipografía corporativos.

A continuación, mostraremos un par de imágenes, diseñadas para la creación de un post en nuestras redes sociales.



.....

ESTRATEGIAS

.....

Realización de post

Producto personalizado



En el primer post que vemos, hemos optado por coger una fotografía de la chica de Barán Design con una funda de móvil, con la intención de generar engagement en el público y de ahí generar una venta.

.....

ESTRATEGIAS

Realización de post

Diferentes servicios

¡Gestión de redes sociales!

- Optimización de rrss.
- Creación de contenido.
- Búsqueda de los hashtag más populares.

BARÁN
— DESIGN —

- Realización de sorteos.
- Interacción con los seguidores.
- Crecimiento de cuenta.
- Análisis de la competencia.

En el segundo post que vemos, mostramos de manera escrita con un diseño actual, los diferentes servicios que ofrecemos para las RRSS con nuestros colores, logotipo y tipografía corporativos.

ESTRATEGIAS

.....

Estrategia de marketing

(Personalización de productos)



Estrategia

Por un lado, hemos realizado esta estrategia para la personalización de productos.

Esta fotografía, se realizó en la Terraza del Hotel Doña María, ya que es un sitio muy atractivo para la gente joven (25-35 años).

Barán Design, se enfoca en un público dirigido a pequeñas empresas, emprendedores y terceros.



.....

ESTRATEGIAS

.....

Estrategia Seo

(Herramienta YOAST SEO)



Estrategia

Utilizaremos la herramienta YOAST SEO (Plugin de WordPress para poder posicionarnos de manera gratuita). Introduciremos una serie de palabras clave con la intención de conseguir mayor visibilidad para que los clientes puedan encontrarnos. Añadiremos palabras tales como "Diseño páginas web, gestión de RRSS, gestión de RRSS en Sevilla, personalización de productos sevilla etc..)



ESTRATEGIAS

.....

Estrategia Sem

(SEO PAGADO)



Estrategia

Una de nuestras estrategias, será realizar una campaña SEM mediante **Google Analytics** con una audiencia específica de 25-45 años y con un presupuesto de 150€ en una semana. La publicidad, se realizará consiguiendo que los clientes encuentren nuestra web lo más rápido posible y con ello, pudiendo conseguir que entren en ella y se queden el máximo de tiempo posible.



.....

ESTRATEGIAS

.....

Marketing de influencers

(Publicidad a través de influencers)



Estrategia

Contactaremos con diferentes **influencers** para que puedan promocionarnos. Estos, hablarán sobre nuestros servicios y enlazarán a nuestra web. A cambio, le realizaremos una remuneración por el trabajo realizado. Además, depende de cuanto se involucre el/la influencer, le regalaremos también uno de nuestros productos o servicios. Específicamente contactaremos con @eldiariodenuri.



.....

ESTRATEGIAS

.....

Marketing de influencers

(Publicidad a través de influencers)



Estrategia

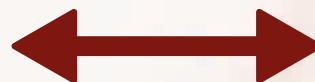
Contactaremos con @ediariodenuri ya que su nicho de mercado va dirigido a personas emprendedoras y empresas nacidas actualmente.

Consideramos que colaborando con ella, llegaremos a más personas que prescindan de nuestros productos y servicio. La colaboración será realizada mediante un reels publicado en su perfil y hablando mediante historias.





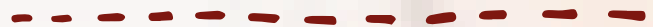
ACCIONES



<u>ACC</u> - Subida de seguidores en Instagram (150 seguidores por mes). - Diseño de Imagen de Marca a empresas de forma gratuita (para darne a conocer).	<u>I</u> - Publicidad invirtiendo 20€ a publicaciones de Instagram por mes. - - Diseño de Imagen de Marca a empresas de forma gratuita (para darne a conocer).
<u>O</u> - Asistencia al evento de Marketing 1 de Junio de Álvaro Mariscal (para darne a conocer). - Creación de página web a Rocío Aguado (fotógrafa muy conocida en Sevilla para darne a conocer)	<u>NES</u> - Creación de directos a través de Instagram (4/5 al mes). - Colaboraciones con Influencers (publicidad a cambio de producto) e incluso pagando un precio económico a algun@ de ell@s.



ANÁLISIS DAFO



<u>D</u> - Captación de nuevos clientes. - Realización de fotografías para la marca. - Falta de experiencia en SEO/SEM. - Falta de diseños para los productos personalizados.	<u>A</u> - Empresas dedicadas a Social Media. - Autónomos que ofrecen sus servicios mediante las RRSS. - Creadores de contenido e influencers. - Diseñadores Gráficos y Creadores de Imagen de Marca.
<u>F</u> - Atención personalizada. - Creación de contenido en RRSS con colores y tipografías para la marca. - Diseño de productos personalizados. - Creación y diseño de página web con Wordpress. - Contratación de dominio y hosting con Wordpress	<u>O</u> - Eventos para empresas. - Charlas de marketing digital, SEO. - Grupos de autónomos en Facebook. - Publicidad dentro de Instagram lanzandola con Facebook Ads. - Asociaciones de vecinos.



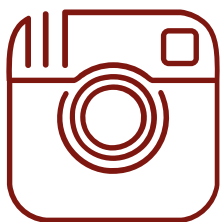


ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

»» *Análisis de la competencia*

A continuación, analizaremos paso por paso toda la **competencia** tanto directa e indirecta de la empresa Barán Design. Desde sus similitudes, diferencias y objetivo diferencial hasta los distintos precios y condiciones de venta.





COMPETENCIA DIRECTA

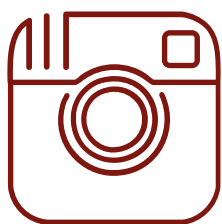


Postea2

Agencia digital especializada en Social Media Managment, la cual ofrece diferentes servicios tales como creación de páginas web y mantenimiento, apertura de RRSS, creación de contenidos y creación de campañas mediante Google Analytics y Facebook Ads.

OBJETIVO DIFERENCIAL:

Diseño de página web diferente, mucho más personalizado y actual. Creación de contenido en RRSS diariamente y contacto con influencers para promocionar nuestros productos y servicios.



COMPETENCIA DIRECTA



Postea2

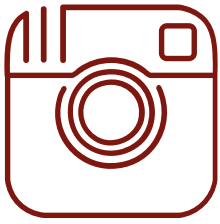


**DIFERENCIA FRENTE
NOSOTROS:**



Ellos tienen una web dónde ofrecen diferentes servicios a sus clientes, desde apertura y creación de páginas web, gestión de RRSS, contacto con Influencers, creación de campañas publicitarias en las diferentes RRSS mediante Facebook Ads y edición y creación de videos.

LA DIFERENCIA ES QUE TENEMOS UNA WEB MUY COMPLETA Y ATRACTIVA, NOS MOVEMOS VÍA RRSS CONTANDO CON MAYOR INTERACCIÓN Y MAYOR N° DE SEGUIDORES Y TRATO PERSONALIZADO CON CADA CLIENTE



COMPETENCIA DIRECTA

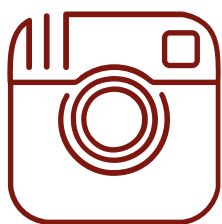


Postea 2

SIMILITUDES:

- 1.Mismo Público Objetivo (empresas pequeñas y emprendedores que necesiten de estos servicios).
- 2.Creación de contenido para las RRSS y mantenimiento de las mismas.
- 3.Diseño de páginas web con Wordpress.
- 4.Diseño de imagen de marca con herramientas como Photoshop, Iustrator e Indesign.





COMPETENCIA DIRECTA

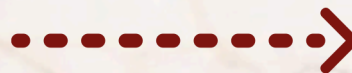


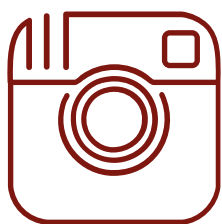
Postea 2

SIMILITUDES:

5.Realización de historias mediante Instagram, mostrando los diferentes trabajos realizados y los diferentes servicios que se ofrecen.

6.Edición de videos con diferentes herramientas como YouCut (Para móviles) y Premiere Pro para videos de mayor calidad y edición.





COMPETENCIA DIRECTA



Postea 2

DIFERENCIAS

1. Diseño de página web y posicionamiento escaso.
2. No tienen trato tan exclusivo y cercano con sus clientes cómo nosotros.
3. A diferencia de nosotros, sus redes sociales son poco atractivas.
4. No realizan vídeos ni se comunican de manera más directa con su público mediante RRSS.





COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón.



Don Regalón es una cadena de tiendas españolas que ofrecen regalos, muebles, decoración, cocina, baño, productos juveniles, textil de hogar y otros accesorios. Obtienen tiendas físicas y online aunque su punto fuerte es la venta presencial. Esta empresa fue nacida en 1989 en la ciudad de Sevilla.

OBJETIVO DIFERENCIAL:

Trabajan un enfoque diferente para que el cliente disfrute de su hogar y acceda a infinidad de alternativas para regalar. Acercándole, diversos estilos con una relación calidad-precio irresistible.

<https://www.donregalon.com/>

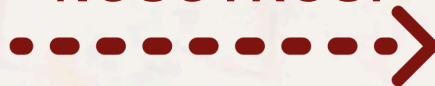


COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)



DIFERENCIA FRENTE
NOSOTROS:



Ellos tienen tiendas físicas en diferentes ciudades de España teniendo una amplia gama de accesorios con buena relación calidad-precio. Si el cliente necesita cualquier accesorio a buen precio, puede acceder tanto a su tienda física cómo a su propia página web.

El punto negativo es que no tienen buena afluencia en redes sociales, están muy poco activos aunque su punto fuerte es Facebook.



COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)



DIFERENCIA FRENTE
NOSOTROS:



LA DIFERENCIA ES QUE NOSOTROS,
OFRECEMOS DIFERENTES
PRODUCTOS Y SERVICIOS
PERSONALIZADOS, OBTENEMOS
MAYOR VISIBILIDAD E INTERACCIÓN
EN RRSS Y NOS DIRIGIMOS A
NUESTRA COMUNIDAD DE UNA
MANERA MÁS CERCANA, CREANDO
LAZOS CON LA MISMA.



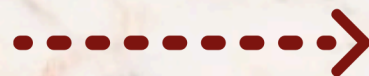


COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

SIMILITUDES:

1. Venta de accesorios con relación calidad-precio.
2. Mucha variedad de productos diferentes.
3. Creación de página web con tienda online incluida.
4. Precios asequibles de los diferentes productos.





COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

SIMILITUDES:

5. Publicación de fotografías en RRSS especialmente en Facebook.
6. Realización de una página web identificativa (colores, estilo etc.. acordes a su marca...)
7. Trabajan con publicidad pagada y nosotros con influencers y otras maneras mediante redes.
8. Precios asequibles de los diferentes productos.>



COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

DIFERENCIAS

1. Tienen mucha rapidez y agilidad a la hora de hacer los pedidos.
2. No tienen trato tan exclusivo y cercano con sus clientes como nosotros.
3. Uso especialmente de Facebook en sus rrss y la nuestra Instagram.
4. Pocas visualizaciones, pocos seguidores y poco manejo en sus RRSS.



COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)

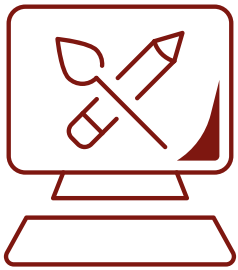
DIFERENCIAS

5. Mucha variedad de accesorios a precios muy asequibles.

6. No ofrecen productos y servicios personalizados a su público y nosotros sí.

7. Trabajan con publicidad pagada y nosotros con influencers y otras maneras mediante redes.

8. Pocas visualizaciones, pocos seguidores y poco manejo en sus rrss. →



COMPETENCIA INDIRECTA

.....

Don Regalón (tienda de accesorios)



**DIFERENCIA
DE PRECIOS**



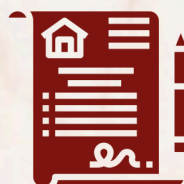
- 1.TAZAS CON DIFERENTES DISEÑOS 8€
ellos y nosotros por 8€ personalizadas.
- 2.COJINES CON DIFERENTES DISEÑOS:
10€ y nosotros 12€ personalizados.
- 3.FUNDAS MÓVIL DE GEL 8€ y nosotros
por 15€ pero son personalizadas.

LA DIFERENCIA ES QUE NOSOTROS AL
CLIENTE LE PERSONALIZAMOS LOS
PRODUCTOS Y ELLOS VENDEN MUCHA
VARIEDAD DE ACCESORIOS PERO SIN
PERSONALIZAR.

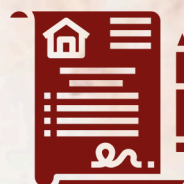


COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)



CONDICIONES
DE VENTA



FORMAS DE PAGO:

- **Con tarjeta:** El pago se realiza con tarjeta de crédito a través de una pasarela de pago seguro. El cliente será conducido a la plataforma de pagos del Banco Sabadell, sin gastos de comisión.



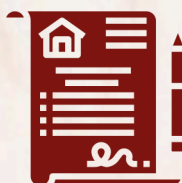
Hoy en día el pago con tarjeta de crédito es usada por millones de personas en el mundo.



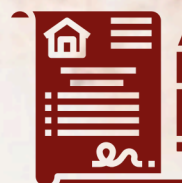


COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)



CONDICIONES DE VENTA

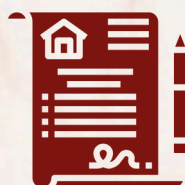


- **LOS ENVÍOS** se realizan se realizan el mismo día laborable a la realización del pedido siendo entregados en 24 horas laborables.
- **EL PRECIO DE LOS GASTOS DE ENVÍO**
Nacionales salen a 4,95€ por cliente, también mandan a las Islas Baleares que su precio por unidad sale a 12€ por cliente.
- Los envíos, se realizan mediante servicio de mensajería y los costes del mismo, incluyen en todos los casos el Impuesto sobre el IVA, pero ningún otro impuesto, tasa o recargo.

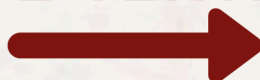
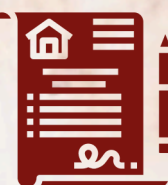


COMPETENCIA INDIRECTA

Don Regalón (tienda de accesorios)



CONDICIONES DE VENTA



- **LAS CONDICIONES DE DEVOLOCIÓN:** si el cliente no está satisfecho con su compra podrá devolverla en un plazo de 14 días hábiles.
- En caso de que el cliente solicite el cambio por el producto correcto y la empresa no disponga del stock suficiente, procederían a la devolución del importe del producto en un plazo máximo de 7 días laborables desde la recepción de la devolución.
- Si el cliente al recibir el pedido detecta algún defecto en el producto, deberá comunicarlo en las primeras 24 horas y mandar imágenes justificando los fallos de devolución.



PROVEEDORES



Fix And Print >>>

Empresa de personalización de productos al por mayor la cual ofrece sus productos a precios más bajos a diferentes empresas. También ofrecen productos personalizados al cliente final, a un precio más alto pero sobre todo se enfocan en diferentes empresas para que ellas puedan realizar su trabajo y obtener un beneficio.



- **FORMA DE PERSONALIZACIÓN:**
La forma que tienen de personalizar el producto es introduciendo un mockup en su página web para que el cliente pueda personalizar el mismo sin ningún problema. A continuación, introducen la silicona del producto en la impresora 3D e imprimen el diseño que el cliente ha adjuntado en su web.



PROVEEDORES



Fix And Print >>>



¿Qué productos ofrece?



Ofrecen desde fundas de móviles de silicona, de ipad, tazas, chapas, imanes, bolsas de tela hasta llaveros, abre botellines, velas, puzles y una amplia gama de productos para personalizar.

El precio de cada producto varía en función del tipo y la cantidad que se pida .



ENLACE DE LA WEB:

<https://fixandprint.com/>



PROVEEDORES

.....

Ejemplos de los mockups



¿Qué productos ofrece?



FUNDA DE MÓVIL:

Dentro del cuadrado
rosa es dónde se
debe colocar la
imagen.

.....



.....



PROVEEDORES

.....

Ejemplos de los mockups



¿Qué productos ofrece?



BOLSA DE TELA

Dentro del cuadrado
rosa es dónde se
debe colocar la
imagen

.....



.....



PROVEEDORES

.....

*Precio de los
productos* >>



¿Qué productos ofrece?



- Fundas de gel personalizada 5,50€
- Fundas de libro personalizada 10,50€
- Taza básica blanca personalizada 4,70€
- Llavero impreso por sublimación personalizado 4€
- Abrebotellas personalizado 4€



PROVEEDORES

.....

*Precio de los
productos* >>



¿Qué productos ofrece?



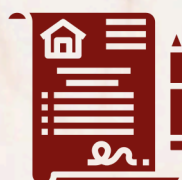
- Bolsa de tela básica personalizada 7€.
- Alfombrilla para el ratón de ordenador personalizada 5€.
- Cuelga gafas personalizado 5€.
- Marca-páginas personalizado 2,50€.
- PRECIO DEL ENVÍO +IVA 6,50€



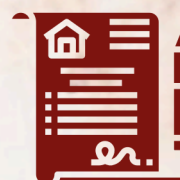
PROVEEDORES

.....

Condiciones de venta Fix and Print >>>



CONDICIONES
DE VENTA



FORMAS DE PAGO:

- **Por transferencia:** normalmente a los clientes que trabajan con esta empresa se les pasa una factura dónde suelen hacer un ingreso en cuenta vía transferencia bancaria en el banco Sabadell una vez por semana.
- **El cliente** final suele hacer el pago con **tarjeta de crédito (visa o mastercard)** aunque también tiene opción de hacer transferencia.

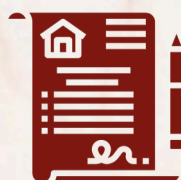




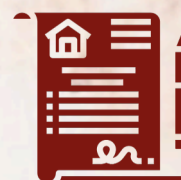
PROVEEDORES

.....

Condiciones de venta ^{TA} Fix and Print >>>



CONDICIONES DE VENTA



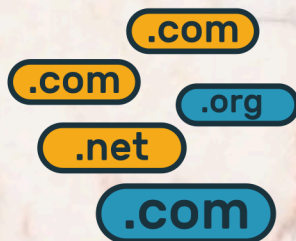
- **LOS ENVÍOS** se realizan: El cliente realiza su pedido por la página web de la empresa. Una vez que se realice la personalización del mismo, el usuario introduce sus datos de envío, DNI y nombre.
- Una vez realizado esto, se manda a producción y se lleva a cabo durante dos días la realización del producto.
- **EL PLAZO DE ENTREGA** por medio de esta empresa es de 24-48 horas, dependiendo del precio que escoja el cliente el cual varía de diferencia 1€ (5,50€ el envío estándar y 6,50€ el envío Express).



PROVEEDORES



- Empresa que ofrece diferentes tipos de servicios para poder obtener tu propio sitio web.
- Sus precios varían en función del servidor, hosting y dominio que se escoja par la web.
- El más popular y utilizado por la gran mayoría de las personas es **WordPress**, ya que es la que mas herramientas proporciona al usuario para la creación y diseño de página web.





PROVEEDORES



INICIO DOMINIOS HOSTING SERVIDORES PROXY OTROS SERVICIOS

DESCUBRE EL MEJOR HOSTING, MÁXIMA VELOCIDAD



Seguridad

Tu sitio web estará protegido contra ataques y vulnerabilidades.



Protección del servidor

Si aparece una vulnerabilidad importante, la solucionamos.



Monitorización Constante

Nos encargamos de que tu sitio web esté siempre Online.



Software optimizado

Todo el software que instale en su sitio estará optimizado.



Soporte 24/7 Gratuito

Llámanos o envíanos un ticket, ¡respondemos enseguida!



Garantía de reembolso

Si el servicio no te satisface, ¡te devolvemos el dinero!

Estos son las diferentes herramientas que proporciona dicha plataforma para la creación del hosting y dominio del propio sitio web.



PROVEEDORES

.....

Sered



ESCOGIMOS ESTE PROVEEDOR YA QUE BARÁN DESIGN ADEMÁS DE PERSONALIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS, OFRECE DIFERENTES SERVICIOS. DESDE LA CREACIÓN DE IMAGEN DE MARCA PARA UNA EMPRESA, DISEÑO Y GESTIÓN DE RRSS Y DISEÑO DE MERCHANDISING PERSONALIZADO.

- Además, SERED es una plataforma muy intuitiva y económica para que el usuario pueda crear su propio sitio web.
- Si hubiese algún problema, la plataforma proporciona un N.º de teléfono al cliente donde sus profesionales, lo atenderán de forma rápida y sencilla.



IMAGEN VISUAL



Imagen corporativa >>>



A continuación, mostraremos toda la Imagen Corporativa realizada para la empresa. Introduciremos un pequeño Manual de Identidad Corporativa mostrando toda su imagen visual. Desde sus tipografías, creación de local, uniformes, métodos de papelería y productos de merchandising.

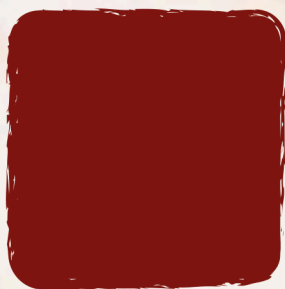


MANUAL DE IDENTIDAD



• Colores corporativos

Cod color:
#74160F



PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%
K100% K100%

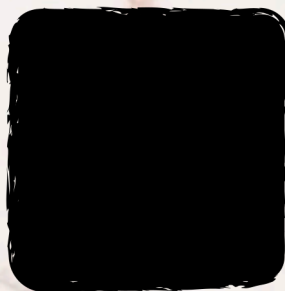


Cod color:
#ffffff



PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%
K100% K100%

Cod color:
#1d1d1b



PANTONE:
C:0% M:0% Y:0%





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Tipografías de la marca*



- **TITULARES Y CUERPOS DE TEXTO:** Helvética
- ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
- abcdefghijklmñopqrstuvwxyz
- *Subtítulos: Dancing Script*
- *ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ*
- *abcdefghijklmnopqrstuvwxyz*





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Rotulación exterior de fachadas*





MANUAL DE IDENTIDAD



• *Rotulación exterior de fachadas*



- Dado que Barán Design no posee oficina, **restauraremos un pequeño local** para la empresa y para que puedan atender a los clientes personalmente y puedan trabajar allí con lo básico y necesario. Dicha oficina, estará situada en los Remedios, cerca de casa de la chica de Barán Design. Además, el coste será a 0€ puesto que el local de oficina es de un familiar de la misma chica.

- **La tipografía escogida**, es en color blanco, puesto que es el color corporativo de la tipografía del logotipo y el color escogido para el slogan es el color rojo representativo de la marca.





MANUAL DE IDENTIDAD



• *Textil*





MANUAL DE IDENTIDAD



• *Textil*



En la imagen anterior, mostrábamos cómo serían los uniformes para nuestros trabajadores.

Contrataremos a 1 trabajador ya que es una empresa pequeña y nacida hace menos de un año.



En la fotografía anterior, mostrábamos el uniforme diseñado para la chica de Barán Design, que es la que atenderá a sus clientes. Por otro lado, también hemos diseñado el uniforme para nuestro repartidor, que es el que será contratado para gestionar nuestros pedidos.





MANUAL DE IDENTIDAD



• *Papelería*



En el siguiente apartado, mostraremos las diferentes maneras de cómo quedaría el logotipo aplicado a los diferentes **métodos de papelería** desde **factura, membrete, flyer, folleto, calendario, sobre, tarjeta de visita** hasta **carteles**.





MANUAL DE IDENTIDAD



Factura



Nº 0123456

FACTURADO A

MARÍA TORRES

654 200 542
mtorres@gmail.com
C/Virgen de las nieblas
41011 Sevilla

INFORMACIÓN DE PAGO

BARÁN DESIGN

Nombre de cuenta: Barán Design
Cuenta: ES87 0000 1234 5678 0000 9999
Banco: Cajamar

EXPEDIDA

2 DE SEPTIEMBRE DE 2020

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Fundas de móvil (silicona)	10 ud	15€	150 €
Bolsas de tela	5 ud	13€	65€

IMPORTE TOTAL	215€
IVA 21 %)	45,15€
IMPORTE A PAGAR	260,15€

Empresa de personalización de
productos

www.barandesignbrand.design

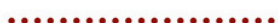




MANUAL DE IDENTIDAD



C/Virgen de Luján, 608-68-48-71
barandesignbrand@gmail.com



BARÁN
DESIGN



Estimado Sr. Manuel Madrigal:

ULorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Sed nisi lacus, maximus quis ligula ac, eleifend maximus diam. Aenean eget convallis dui. Curabitur condimentum mattis risus, sit amet feugiat lorem bibendum quis. Ut hendrerit nunc sit amet erat sagittis hendrerit. Sed non placerat tortor, nec molestie purus. Etiam eu dictum sapien. Praesent feugiat facilisis egestas. In hac habitasse platea dictumst. Mauris sit amet magna in quam finibus egestas. Duis purus dui, eleifend at magna in, cursus gravida çLorem.

velit. Integer venenatis venenatis purus, sit amet tincidunt enim cursus et. Integer vel mollis tortor. Sed tincidunt velit nec risus luctus consequat. Aliquam libero purus, dictum sed risus ut, efficitur mattis nibh. Nunc ac pellentesque augue, sed aliquam elit. Integer tempus nunc in lorem elementum, a ultricies nisi efficitur. Vestibulum vulputate vulputate eros ut convallis. Nulla pellentesque molestie interdum. Praesent ac eleifend urna, ut mollis tortor. Nullam sit amet neque ac nibh ultrices molestie. Nulla ut nisl eu libero luctus facilisis sit amet sit amet mauris. Pellentesque vitae ex sed velit iaculis congue. Suspendisse at feugiat quam.

Atentamente, Barán

Design



Empresa de productos

personalizados

www.barandesignbrand.design





MANUAL DE IDENTIDAD



BARÁN
— DESIGN —

**¡PERSONALIZAMOS
PARA TI!**

- FUNDAS DE MÓVILES
- BOLSAS DE TELA
- ACCESORIOS

@barandesignb





MANUAL DE IDENTIDAD



*¡Fundas móviles,
bolsas de tela y
accesorios!*





C.G-C.B

BARÁN
— DESIGN —

*¿Qué es Barán
Design?*





Visítanos

www.barandesignbrand.design



 Barán Design

 @barandesignb

Somos una empresa
de personalización de
productos.





MANUAL DE IDENTIDAD





MANUAL DE IDENTIDAD





MANUAL DE IDENTIDAD





MANUAL DE IDENTIDAD





MANUAL DE IDENTIDAD



Diseños personalizados



Fundas de móviles



Bolsas de tela



Accesorios





MANUAL DE IDENTIDAD



BARÁN DESIGN

¡Diseños personalizados!

¡ATENCIÓN ESPECIALIZADA!

- Fundas de móviles
- Bolsas de tela
- Accesorios

 @barandesignb

 Barán Design

BARÁN
— DESIGN —





MANUAL DE IDENTIDAD



BARÁN DESIGN PRESENTA

¡EVENTAZO!
¡Personalizamos
tus productos!

¡Show room!

VISÍTANOS

BAR DIEZ Y SIETE

¡Gran variedad de productos!

*Diseñamos a
tu gusto*
BARÁN
— DESIGN —

Martes
23
Junio de 2020

¡TE ESPERAMOS!

SEVILLA

C/DON REMONDO, 23





MANUAL DE IDENTIDAD



Merchandising



A continuación, mostraremos los productos que han sido diseñados para nuestra empresa de la categoría merchandising tales como: **funda de móvil corporativa, agenda, bolsa de tela, llavero, bolígrafos hasta camisetas para la venta.**





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Funda de
móvil*





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Agenda
corporativa*



*Diseñamos a
tu gusta*





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Bolsa
corporativa*





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Llavero
corporativo*

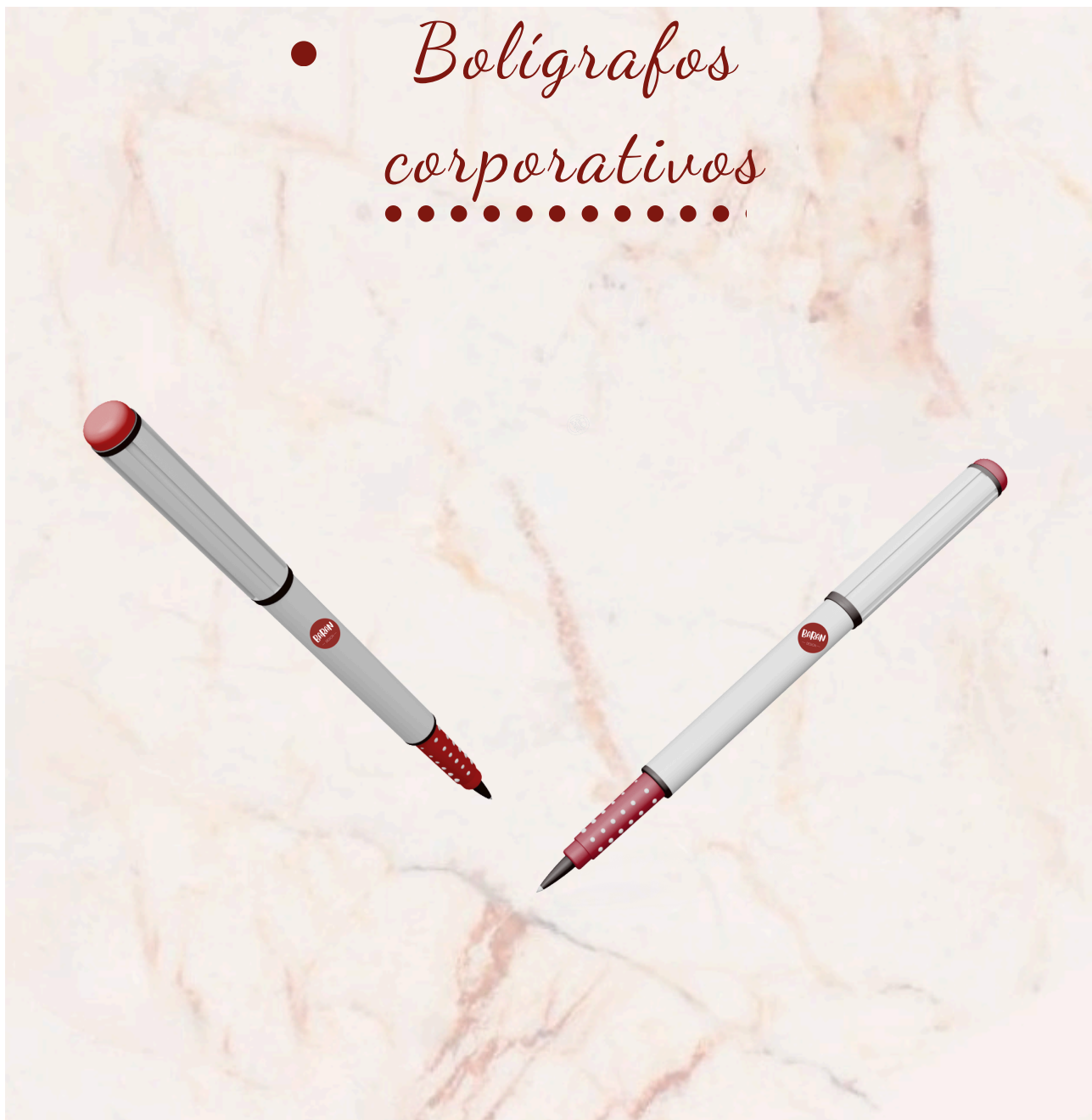




MANUAL DE IDENTIDAD



- *Bolígrafos corporativos*
.....





MANUAL DE IDENTIDAD



- *Venta de
camisetas*





MANUAL DE IDENTIDAD



• *Venta de camisetas*



Hemos diseñado una camiseta básica con el texto **I Love Spain** porque queremos enfocarnos en los turistas para ampliar nuestro público. Se venderán a 12€/ud, el punto de venta será el **Hotel Inglaterra**, para así favorecer la compra al sector indicado y el coste será gratuito.



Lo que nos diferencia de la competencia, entre otros aspectos, es el precio; pues mientras otras empresas distribuyen este tipo de camisetas a 20€, nosotros las venderemos a un precio lo suficientemente inferior para captar aún más a los clientes. Además, su diseño sale de lo corriente dándole un toque más original.





DISEÑO SERVICIOS



Servicios

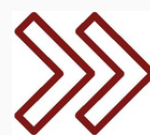


Hasta ahora, hemos mostrado todo lo que sería la imagen corporativa de la empresa. A continuación, mostraremos unos prototipos diseñados para mostrar de manera visual como promocionaremos nuestros servicios mediante las RRSS y un par de post diseñados para nuestros clientes con sus tipografía y colores visuales.





DISEÑO SERVICIOS





DISEÑO SERVICIOS



BARÁN DESIGN TE OFRECE:



La atención que te mereces. Realizaremos un trabajo acorde con tu marca. Diseños de calidad. Agilidad y rapidez.

Diseño de páginas web.

Creación de Imagen de Marca.

Gestión de RRSS.

Uso de Yoast Seo.

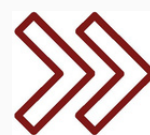
Diseño de Productos personalizados.

Atención personalizada.





DISEÑO SERVICIOS



Colaboraciones

IMAGEN
MARCA



DISEÑO WEB



DISEÑO GRÁFICO

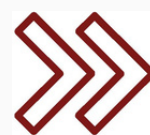
Contacto

CONÓCENOS





DISEÑO SERVICIOS



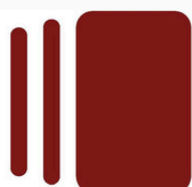
COCINA + CAFÉ DE ROSA



Ideas Fáciles para el Desayuno

El desayuno es la comida más importante del día. Obtén los nutrientes que necesitas en cinco minutos.

RECETAS NUEVAS Y FÁCILES PARA EL DESAYUNO





DISEÑO SERVICIOS



INMOBILIARIA GARRAS

¡NOVEDAD!

Avenida del Duque, 12, Villa La Comarca
Asturias, España


1 habitación principal
3 baños


3 baños


Piscina





ESTUDIO DE VIABILIDAD»»

- Gastos e ingresos del 1º año y estimación del 2º año*

		Año 1	Estimación Año 2
1			
2	Ingresos	2.700,00 €	8.100,00 €
3	Total ventas	2.700,00 €	8.100,00 €
4	Gastos Fundas	990,00 €	2.970,00 €
5	Gastos de envío	200,00 €	500,00 €
6	Sorteos	27,50 €	55,00 €
7	Colaboraciones Influencers	66,00 €	132,00 €
8	Redes Sociales	50,00 €	100,00 €
9	Cuota de Autónomo	600,00 €	600,00 €
10	Alquiler de oficina	0,00 €	0,00 €
11	Total Gastos	1.933,50 €	4.357,00 €
12	EBITDA	766,50 €	3.743,00 €
13	Amortización	0,00 €	0,00 €
14	BAIT	766,50 €	3.743,00 €
15	Gastos Financieros	0,00 €	0,00 €
16	BAI	766,50 €	3.743,00 €
17	Impuesto de sociedades 15%	114,98 €	935,75 €
18	Beneficio Neto	651,53 €	2.807,25 €

CONCLUSIÓN >>

Este estudio de viabilidad y ampliación de negocio, ha sido desarrollado para la marca **Barán Design**. Ha desarrollado una serie de elementos tales como ampliar su marca en el mundo digital, ofreciendo sus productos y servicios para así, hacer crecer sus ventas, darse a conocer y ampliar la marca.

Por otro lado, se ha realizado una **investigación** a fondo analizando la competencia directa e indirecta. Desde sus similitudes, diferencias y objetivos diferenciales hasta sus proveedores y precios entre otras cosas. Se han intentado convertir las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

En cuanto a la maquetación del documento, se han utilizado los diferentes programas de Adobe insertando iconos externos descargados de otras páginas web como lo son freepick, canva y flaticon. Consideramos que la **ampliación de servicios y la creación de la imagen de marca** para este negocio, se puede llevar a cabo a la realidad. Ha sido de gran ayuda realizar todo el desarrollo de este trabajo.





OPINIÓN PERSONAL



Barán Design es una **marca personal** que responde al deseo innovador y emprendedor de las personas, permitiéndoles crear accesorios exclusivos y servicios para pequeñas empresas, autónomos y freelance que quieren emprender su negocio y que reflejan su personalidad y que contribuyen al espíritu emprendedor de la marca.

A diferencia de la competencia, esta empresa gestiona sus redes sociales de una manera diferente, intentando captar la atención del cliente con espontaneidad, para así poder hacer uso de sus servicios. Considerando de vital importancia conectar con sus seguidores, no sólo mostrando sus productos y servicios al público, si no analizando sus gustos por medio de encuestas, cuestionarios y acercándose a ellos mostrándose tal y cómo es. Generando confianza en su comunidad y estableciendo lazos con su público **(es sumamente importante interactuar con la audiencia por medio de redes sociales y demostrar que hay una persona detrás de una cuenta).**

Este trabajo ha sido realizado en base a una realidad considerando que se puede llevar a cabo todo lo implementado anteriormente cumpliendo los objetivos y luchando por conseguir que este sueño se haga realidad.